

КОРПОРАТИВНЫЕ СТРУКТУРЫ КАК ПУТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Р.Н. Грабар

Полесский государственный университет, grabar.r@mail.ru

В своих работах доктор экономических наук профессор БГУ Валерий Федорович Байнёв сформулировал пять рыночных мифов, составляющих фундамент либерально–рыночной идеологии, насаждаемой на всем постсоветском пространстве. Хотелось бы более подробно остановиться на рыночном мифе № 1, согласно которому «либеральный рынок создает его участникам равные возможности и на основе свободной конкуренции выявляет лучших из лучших, оставляя «под солнцем» лишь тех, кто наиболее полно и с наименьшими затратами удовлетворяет запросы потребителей»[1]. На практике монополизация рынков сверхкрупными ТНК убивает конкуренцию, как механизм наиболее полного удовлетворения спроса и эффективного расходования ресурсов. Мировая экономика неуклонно превращается в планово–централизованную экономическую систему.

В свое время Джон Гэлбрейт критиковал мнение о том, что на экономическом рынке силы находятся в состоянии свободной конкуренции. В своей книге «Общество изобилия» он документально подтверждает тенденцию свободно–рыночного капитализма создавать частное великолепие и общественную нищету. Дж. Гэлбрейт рассматривал корпорации как основные субъекты институциональной экономики в новом индустриальном обществе. Он выделял две части экономики – рыночную и планируемую. К рыночной экономике он относил малый бизнес, где действуют законы рынка. Планируемую часть экономики представляют крупные корпорации. Огромные размеры корпораций определяют их значительное влияние на экономики разных стран, усиливают социальную функцию корпорации. Поэтому от целей максимизации прибыли корпорации переходят к целям роста. Другими словами, более важным становится рост размеров корпорации, а не рост прибыли.

Гэлбрейт приходит к выводу, что объективной потребностью современной промышленности является планирование. Потребность в планировании он объясняет усложнением технологии производства, значительным увеличением капиталовложений в новую технику, повышением требований к организации производства. Идея замены рыночной стихии промышленным планированием широко используется Гэлбрейтом в обосновании процесса трансформации капитализма в новое индустриальное общество. Основой и главным инструментом замены рынка планированием он считает развитую корпорацию. В характеристике различий между планирующей и рыночной системами Гэлбрейт большое внимание уделяет категории экономической власти, то есть контролю над ценами, издержками, потребителями, над экономической средой. Он считает, что в современном обществе такая власть сосредоточивается только в крупных корпорациях.

В Беларуси, России и других странах СНГ идет процесс накопления опыта внутренней и транснациональной интеграции. Экономическая интеграция является наиболее действенным механиз-

мом реализации преимуществ совместного взаимодействия, рационального использования ресурсов, средством выживания в условиях постоянно меняющейся рыночной и политической среды.

Мировой опыт показывает, что для обеспечения национальной конкурентоспособности страна должна опираться на развитие крупного корпоративного бизнеса. Для предотвращения спада промышленного производства и поддержания устойчивого развития экономики государство должно развивать крупные корпоративные структуры. Необходимо обеспечить в структуре экономики страны оптимальное сочетание крупных организационных форм хозяйствования как плановой основы экономики и небольших предпринимательских структур как рыночной основы.

Большинство наших предприятий стоит перед проблемой отсутствия инвестиционных ресурсов для проведения технической модернизации. Очевидно, что в этих условиях необходимо объединять материальные и финансовые ресурсы различных субъектов хозяйствования. Экономика большинства высокоразвитых стран составляют крупные интегрированные объединения. Корпоративные структуры способны активизировать инвестиционный процесс, остановить процесс падения научно-технического потенциала. Весь мировой опыт хозяйствования «подтверждает роль высококонцентрированного и интегрированного капитала в качестве локомотива экономического развития, особенно в периоды кризисов»[2,с.7].

К сожалению, в последние два десятилетия многие наши государственные деятели и ученые проводили политику развития малого бизнеса, политику реструктуризации, фактически сводившуюся к разукрупнению предприятий. Во многих случаях разукрупнение, проводимое механически, без учета состояния внешней среды и наличия у предприятия мощного научно-технического и маркетингового потенциала, привело лишь к росту накладных расходов, уже не говоря о неэффективной, а иногда просто фиктивной приватизации. В девяностые годы ряд предприятий просто как дань моде создавали на своей материально-технической базе несколько мелких фирм. Фактически бывшие цеха переименовывались в предприятия, начальники цехов переименовывались в директоров, набирался дополнительный штат сотрудников, которые должны были выполнять управленческие функции. На самом деле для таких предприятий просто растянули во времени процесс ликвидации, поскольку созданные таким образом малые предприятия оказались также нежизнеспособными.

Что касается развития малого бизнеса — оно очень полезно в розничной торговле, оказании транспортных, бытовых услуг населению, развитии консалтинга, туризма и т.п. Но в стратегически важных для страны отраслях, определяющих ее конкурентоспособность и национальную безопасность мы не найдем частного акционера, способного взять на себя решение проблем развития и модернизации. Да и государство не может позволить себе денационализацию или приватизацию таких отраслей.

Все более важной за последние годы становится идея формирования корпораций в результате межфирменной интеграции. Корпорация — это объединение с экономическими целями деятельности. Корпорация может функционировать в организационных формах, более приемлемых для нашей страны, особенно с учетом довольно скромных по мировым меркам объемов производства не только на отдельных предприятиях, но и в целых отраслях. Предприятиям необходимо использовать такие формы сотрудничества как вертикальная и горизонтальная интеграция. Вертикальная интеграция заключается в объединении технологически обособленных стадий производства, продажи и других хозяйственно-экономических процессов. В Республике Беларусь ярким примером вертикальной интеграции является объединение предприятий производящих и перерабатывающих сельскохозяйственную продукцию. При горизонтальной интеграции происходит внутриотраслевое кооперирование предприятий и производств одной или нескольких подотраслей, обеспечивающее углубление специализации отдельных звеньев единого технологического процесса, снижение издержек производства, рост его эффективности.

Интегрированные объединения имеют более высокую результативность производственно-хозяйственной деятельности за счет увеличения масштаба производства и влияния на рынок продаж и значительный ресурсный потенциал для повышения эффективности своей деятельности.

Большие размеры корпорации предполагают большие доходы, что делает возможным финансирование инновационных процессов и модернизацию предприятий — членов корпорации. Даже если корпорация имеет низкий уровень рентабельности, возможности инновационного финансирования появляются благодаря большим объемам прибыли. Являясь, по сути, интегрированной структурой, корпорация вполне может использовать преимущества интеграции для финансирования научно-технологического развития.

Список использованных источников:

1. Блог профессора Валерия Байнева // Электронный ресурс // Режим доступа <http://baynev.livejournal.com> / Дата доступа 28.02.2016.
2. Ленский, Е.В. Корпоративный бизнес / под редакцией О.Н. Сосковца. – Мн.: «Армита– Маркетинг, Менеджмент», 2001. – 480 с.